



## Documento TRIBUTAR-io

Noviembre 18 de 2025

Número 972

Redacción CP: Fernanda Torres Torres

La esperanza es el peor de los males, pues prolonga el tormento del hombre.

Friedrich NIETZSCHE

### LOS PARADIGMAS ALREDEDOR DE LAS FACILIDADES DE PAGO

**I**nformación recogida de fuentes oficiales y periodísticas indica que a junio de 2025, la cartera total de la DIAN ascendería a \$59,2 billones, cifra muy superior al valor de \$26,1 billones registrada al cierre del año 2022. Además de lo paradójico que resulta ese aumento (justamente durante el actual gobierno), la compleja situación ha llevado a que la autoridad tributaria haya redoblado sus esfuerzos de recaudo, apretando su gestión y ordenando embargos de bienes, que como medidas previas intentan persuadir a los deudores para que realicen sus pagos. Ello en un contexto en el que el cierre fiscal del Gobierno Nacional presenta un déficit del 5,1 % del PIB, tal como lo revela un informe de la Dirección General de Política Macroeconómica, según el cual al mes de agosto el recaudo bruto y neto acumulado por la DIAN se ubicó por debajo de las metas fijadas. En particular, el recaudo bruto acumulado ascendió a \$ 179,6 billones, lo cual representa un incumplimiento frente a la meta de \$201,2 billones; por su parte, el recaudo neto acumulado fue de \$182 billones, quedando por debajo de la meta proyectada de \$185,6 billones<sup>1</sup>.

En este contexto, y como medida de recaudo, la DIAN ha adoptado una estrategia orientada a agilizar la recuperación de cartera, lo que se traduce en la aceleración de los procesos de notificación de mandamientos de pago o, en su defecto, la emisión de resoluciones que ordenan el embargo de cuentas y bienes del deudor.

Frente a esta situación, los contribuyentes, con el fin de regularizar su situación, realizan acercamientos presenciales a las oficinas de la DIAN, solicitando asesoría personalizada sobre facilidades de pago. Sin embargo, allá se les informa que no es posible recibir atención inmediata y que deben solicitar una cita, la cual les será asignada en un plazo aproximado de ocho (8) días calendario.

Sorpresa se llevan los asistentes cuando al llegar a la cita asignada, encuentran que no se trata de una atención personalizada, sino de una capacitación general sobre facilidades de pago. Durante la reunión se expone la metodología general para acceder a las facilidades de pago y se señala que existe un único canal de interacción, que consiste en el cargue de documentos a través de un enlace de Drive administrado por la División de Cobranzas. En esa reunión se aclara,

<sup>1</sup> [https://www.minhacienda.gov.co/gfp-/document\\_library/tstv/view\\_file/2838013?\\_com\\_liferay\\_document\\_library\\_web\\_portlet\\_DLPortlet\\_INSTANCE\\_tstv\\_fileEntryId=2838013](https://www.minhacienda.gov.co/gfp-/document_library/tstv/view_file/2838013?_com_liferay_document_library_web_portlet_DLPortlet_INSTANCE_tstv_fileEntryId=2838013)



además, que no existe otro medio alternativo para adelantar este trámite, y lo más curioso y al mismo tiempo problemático es que el sistema solo permite un único acceso y cague de documentos.

En el marco de esta situación, surgen dos aspectos que consideramos relevantes y que son meramente "paradigmas".

**Primer paradigma:** durante la capacitación se indica que el contribuyente debe realizar un abono inicial equivalente al 30% del valor total adeudado, incluyendo impuestos, sanciones e intereses. No dudamos que históricamente se ha trabajado con esa hipótesis que finalmente se ha vuelto costumbre, pero definitivamente no es una hipótesis nacida de la ley.

Ese es, justamente, el paradigma. No existe en la ley una regla que disponga que para acceder a una facilidad de pago, deba hacerse un pago inicial, y menos que dicho pago sea del 30%. Este planteamiento, con lente legal, resulta incorrecto y cuestionable porque el artículo 814 del ET alude a la posibilidad de pagar cuotas, pero no exige que haya una inicial para acceder al acuerdo y menos que esa cuota inicial tenga que ser del 30%.

Los acuerdos de pago deben ser analizados en función de la capacidad financiera del sujeto, lo cual depende de sus índices financieros, de sus estados financieros, de sus proyecciones y de su flujo de caja proyectado.

Muchos contribuyentes, en su desespero, preguntan: ¿Qué pasa si no cuento con el 30%? A lo que se responde simplemente: "Debe tenerse sí o sí el 30%" y se indica que para otorgar facilidad de pago el contribuyente deberá realizar dicho abono el cual no es negociable y que por ser una unidad administrativa especial de la DIAN cuentan con plena facultad para poner las condiciones del caso.

Muchos contribuyentes, en su desespero, preguntan: ¿Qué pasa si no cuento con el 30%? A lo que se responde simplemente: "Debe tenerse sí o sí el 30%" y se indica que para otorgar facilidad de pago el contribuyente deberá realizar dicho abono el cual no es negociable y que por ser una unidad administrativa especial de la DIAN cuentan con plena facultad para poner las condiciones del caso.

Sin que sea motivo de "contentillo", conocemos acuerdos con cuotas de inicio inferiores al nivel señalado, lo que es indicativo que el famoso 30% no es más que un paradigma que debe romperse. Eso es parte de la negociación y con seguridad y buen manejo, se logra.

**Segundo paradigma:** consiste en entender que deben pactarse cuotas mensuales lineales durante el plazo. Legalmente, la facilidad de pago es un "acuerdo" en el que las partes (deudor y DIAN) pactan las condiciones para realizar el pago de las deudas en mora. Diremos que se trata de un negocio jurídico de libre discusión, donde las condiciones son amplias donde las únicas limitaciones tienen que ver con la tasa de interés, el manejo de garantías y el plazo máximo (5 años, y excepcionalmente 7). Por tanto, pueden pactarse cuotas iguales, crecientes, decrecientes, mensuales, bimestrales, cuotas extraordinarias, etc., todo en función de la capacidad financiera del deudor.



Supone lo anterior que en el proceso de manejo de recaudo de cartera, la DIAN debe actuar con mayor transparencia al momento de negociar los acuerdos de pago, superando estos paradigmas que definitivamente no corresponden a lineamientos de ley.

Cuando los contribuyentes perciben que el proceso para regularizar su situación es rígido y poco empático, se produce un efecto contraproducente: en vez de fomentar la cultura tributaria y el cumplimiento voluntario, surge la desmotivación, el sentimiento de impotencia y, eventualmente, la resistencia o el incumplimiento. Como bien lo expresa el dicho popular: "*nadie sabe con la sed que el otro vive*".

**TRIBUTAR ASESORES SAS**, Empresa **Colombiana** líder en soluciones y servicios tributarios, autoriza reproducir, circular y/o publicar este documento excepto con fines comerciales. La autorización que se otorga exige que se haga completa publicación tanto del contenido del documento como del logotipo, nombre y eslogan de la empresa que lo emite.

**La redacción y/o autoría del presente documento es de quien se expone arriba, pero cuenta con revisión por parte de un comité editorial de la firma.**

**Lo que se escribe en este documento es de carácter eminentemente analítico e informativo. Por tanto, de manera alguna comporta un asesoramiento en casos particulares y concretos ni tampoco garantiza que las autoridades correspondientes compartan los puntos de vista expuestos en el documento.**